



Valutasäkring och räntebindning inom lantbruket

Åtgärder för att förbättra ekonomin inom lantbruksföretag

Fakulteten för Landskapsplanering, trädgårds- och jordbruksvetenskap

Christoffer Hamilton och Marcus Holmgren

2010

SLU, Sveriges lantbruksuniversitet
Fakulteten för Landskapsplanering, trädgårds- och jordbruksvetenskap, LTJ

Författare:

Marcus Holmgren och Christoffer Hamilton

Titel:

Valutasäkringar och räntebindningar inom lantbruket

Currency hedging and interest rate linkages in agriculture

Program/utbildning:

Lantmästarprogrammet

2010

Huvudområde:

Lantbruksvetenskap

Nyckelord (6-10 st):

Valutasäkringar, räntebindningar, bankval, spannmålspolicy, förhandlingsstrategier, gårdsstöd, Euro

Handledare:

Jan Larsson

Examinator:

Thomas Björklund

Kurskod:

EX0351

Kurstitel:

Examensarbete för lantmästarprogrammet inom lantbruksvetenskap

Omfattning (hp):

10

Nivå och fördjupning:

G1E

Utgivningsort:

Alnarp

Månad, År:

September 2010

Serie:

Självständigt arbete vid LTJ-fakulteten

Omslagsfoto:

Christoffer Hamilton

FÖRORD

Lantmästarprogrammet är en tvåårig universitetsutbildning vilken omfattar 120 högskolepoäng. En av utbildningens obligatoriska delar är att genomföra ett eget examensarbete som ska presenteras med en skriftlig rapport och genom ett seminarium. Arbetet kan t.ex. bestå av en mindre undersökning samt en litteraturgenomgång som utvärderas och analyseras i rapporten. Arbetsinsatsen ska motsvara minst 6,7 veckors heltidsstudier, det vill säga 10 högskolepoäng.

Bakgrunden till detta examensarbete är vårt gemensamma ekonomiintresse. Vi såg ett förslag på SLU:s hemsida som man kunde göra ett examensarbete om, därefter tog vi kontakt med vår handledare Jan Larsson som hänvisade oss vidare till bankdirektör Mikael Rubin på Handelsbanken i Malmö som är privat- och företagsrådgivare inom lantbruksområdet. I diskussion med Mikael, fick vi en del idéer om vad vi kunde undersöka.

Vi tackar Mikael Rubin som gav oss idén till examensarbetet, Jan Larsson som ställt upp som handledare och ett tack till samtliga lantmästare som tagit sig tid till att svara på vårt utskickade frågeformulär.

Universitetsadjunkt Jan Larsson har varit handledare och universitetsadjunkt Thomas Björklund har varit examinator.

Alnarp maj 2010

Christoffer Hamilton och Marcus Holmgren

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

| | |
|---|----|
| SAMMANFATTNING | 3 |
| SUMMARY | 4 |
| INLEDNING | 5 |
| BAKGRUND | 5 |
| MÅL | 5 |
| SYFTE | 6 |
| AVGRÄNSNINGAR | 6 |
| LITTERATURÖVERSIKT | 7 |
| VALUTASÄKRINGAR | 7 |
| VALUTASÄKRING AV GÅRDSSTÖDET | 7 |
| BESKATTNING | 8 |
| STYRRÄNTAN/ REPORÄNTAN | 8 |
| UTLÅNINGSRÄNTOR | 9 |
| RÄNTEDIAGRAM | 9 |
| VALUTATERMINER | 11 |
| ATT VÄLJA BANK | 13 |
| FÖRHANDLINGSTEKNIK | 14 |
| SPANNMÅLSPOLICY | 15 |
| VARFÖR SÄLJA VID ETT VISST TILLFÄLLE? | 17 |
| MATERIAL OCH METOD | 18 |
| RESULTAT OCH ANALYSER | 18 |
| ENKÄTUNDERSÖKNING | 18 |
| DISKUSSION | 21 |
| REFERENSER | 23 |
| SKRIFTLIGA | 23 |
| PERSONLIGA MEDDELANDEN | 24 |
| BILAGA 1 | 25 |
| BILAGA 2 | 29 |

SAMMANFATTNING

Examensarbetet syftar till att undersöka lantbrukares uppfattning om valutasäkringar och räntebindningar samt utreda om lantbruksföretagens storlek kategoriserat i antal hektar, har någon inverkan på detta. Arbetets syfte är också att få en inblick i vad aktiva lantbrukare anser vara viktigt att tänka på när man väljer bank samt bankman.

Arbetet baseras på en enkätundersökning som har kompletterats med en litteraturstudie. Till enkätundersökningen valdes slumpvis 50 lantbrukare med lantmästarexamen. Kravet på lantbrukarna var att de skulle vara lantbrukare till yrket och vi såg även till att gårdar av olika storlekar kom med. Totalt inkom 32 svar inom den utsatta svarstiden. Vid sammanställning av resultaten delades gårdarna in i storleksintervall.

Samtliga lantbrukare i undersökningen följer flitigt marknaden och har lätt för att ta till sig nya idéer, det ger möjligheter att utveckla lönsamheten inom företagen med hjälp av de olika instrumenten som finns att tillgå på både finansiell- samt gårdsnivå. Av svaren framkom att det inte var så stor skillnad gällande strategier och nytänkande mellan de större och mindre gårdarna. Resultaten från studien visar att många större lantbrukare valutasäkrar gårdsstödet och vidtar andra åtgärder för att förbättra lönsamheten/minska risken inom lantbruket. Av studien kan dock endast begränsade slutsatser dras till följd av dess ringa omfattning vad gäller antalet enkäter.

Av undersökningen framkom att de flesta är positivt inställda till att ha en personlig bankman. Dessa menar att det är bra att ha en särskild kontakt att vända sig till som har kunskap och erfarenhet av hur lantbrukssektorn fungerar. Om den personliga bankmannen skulle byta bank uppgav merparten de skulle stanna kvar på sin gamla bank om banken kunde ersätta bankmannen med en likvärdig bankman. Dock uppgav majoriteten av lantbrukarna i storleksintervallet 251-500 hektar att de skulle följa med sin personliga bankman om denne skulle byta bank.

Av de som har gått på seminarium om valutasäkringar och liknande hade över 85 % bestämt sig för att valutasäkra hela eller delar av gårdsstödet, medan det var 65 % som hade valutasäkrat av de som inte hade gått på seminarium eller liknande. I övrigt framkom av undersökningen att många lantbrukare ligger på en låg andel bunden ränta på sina lån och många planerar ligga kvar på den nivå de har idag gällande bunden/rörlig ränta. Frågan som fick störst svarsspridning gällde om gårdarna ville ha gårdsstödet utbetalt i euro eller i kronor.

Slutligen framkom det av enkätundersökningen att lantbrukarna generellt sett är duktiga på att följa utvecklingen och har bra koll på vad som händer på marknaden samt att de ofta har lätt för att ta till sig nya idéer.

Det lantbrukarna tyckte vi missade att fråga om gällde främst amorteringar, leasing, finansiering av maskiner och terminer på gödsel samt utsäde.

SUMMARY

The thesis aims to investigate the farmer's perception of currency hedging and interest rate bonds and to investigate the farm size of companies categorized by number of acres, has no effect on this. The work also aims to gain an insight into what active farmers consider to be important what to consider when they choosing a bank and a personal banker.

The work is based on the survey and has been supplemented by a literature review on the subject. For the survey were selected out randomly 50 farmers with Agriculture and Rural Management education.

The requirement of the farmers was that they should be farmers by profession, and also made sure that the farmers of various sizes came with. We got a total of 32 responses within the set response time we said, which was better response than we expected.

When the final result came we ranged the farms in a size range.

We found out that all farmers in the study diligently follow the market and are easy to assimilate new ideas, providing opportunities to profitability of their business with the different instruments that are available on both the financial level and farm level.

The investigation revealed that the major in favor of having a personal banker.

They think it's good to have a special plug to turn to who has knowledge and experience of how the agriculture sector operates. If the personal banker would switch bank the majority would remain at their old bank if the bank could replace the banker with an equivalent banker. The majority of the farmers in this thesis with farms in the size range of 251- 500 hectares that they would comply with their personal banker if he/ she would switch bank.

Of those who have gone on the seminar on currency hedging and the like, over 85% decided to hedge all or part of payment, while it was 65% which was hedged by those who had not attended a seminar or similar.

In addition, investigation showed that many farmers are at a low rate fixed interest rates on their mortgages and many planned to remain at the level they are currently in force bound / floating interest rate.

The question that received the greatest response was spread on farms wanted payment paid in Euros or in SEK.

Finally it emerged from the survey that farmers are generally good at following the trends and have good eye on what's happening in the market, and they are often quick to embrace the new ideas.

The farmers thought we missed that question on focused mortgage, leasing, financing of machinery and futures on fertilizer and seed.

INLEDNING

För dagens lantbrukare räcker det inte med att enbart producera grödor för att få bra lönsamhet, det gäller även att med i marknaden för bland annat upphandling av gödsel, utsäde och spannmålshandel. Dagens lantbrukare har stora möjligheter att förbättra sin lönsamhet om de förändrar sina ekonomiska strategier och inte enbart säljer till spotpriset.

Med detta som bakgrund har lantbrukare tvingats gå från att enbart vara producent till att även vara företagsledare, förhandlare och börsmäklare m.m. på en och samma gång. Detta har inneburit att lantbrukaren ständigt måste följa med i vad som händer runt om i världen när de gäller torka, skördenivåer, missväxt och lagerstatus på världens lager för att försöka fatta korrekta beslut om vad som är det optimala att odla framöver. Därtill behöver lantbrukaren hålla sig uppdaterad om valutaförändringar avseende svenska kronan gentemot euron för att kunna säkra sin EU-ersättning i form av gårdsstödet när kronan är svag mot euron. Det är även viktigt att följa lånens ränteutveckling för att besluta om man ska göra en räntebindning eller ligga kvar med rörlig ränta. (Jochnick. K, personligt meddelande 2010)

BAKGRUND

Det blir allt vanligare med valutasäkringar av gårdsstödet inom lantbruket i Sverige. Detta kommer av att lantbrukarens lönsamhet inte blir tillräcklig om han/hon enbart är en duktig producent. Han måste även kunna göra bra affärer, inneha god förhandlingsteknik och följa världsmarknaden för att få bra lönsamhet. (Jochnick. K, personligt meddelande 2010)

Från litteraturstudien har vi sammanställt hur det går till att valutasäkra gårdsstödet, hur man gör en spannmålspolicy och förhandlingsteknik. Vi har också tagit upp vad man bör tänka på när man ska välja bank och vad som avgör tidpunkten då det är bäst att sälja varor.

MÅL

Målsättningen med detta arbete är att utreda hur dagens lantbruksföretagare ser på valutasäkringar av gårdsstödet, räntebindningar och vilka parametrar som anses viktiga vid val av bank och personlig bankman. Är det viktigt att ha en personlig bankman? Målet är även att undersöka hur lantbrukarna resonerar vad gäller strategier, spannmålsaffärer och affärer med andra former av insatsvaror.

SYFTE

Examensarbetet syftar till att undersöka lantbruksföretagarnas uppfattning om valutasäkringar och räntebindningar samt att utreda om företagens lantbruksareal har någon inverkan på detta. Därtill ska förekomsten av strategier gällande spannmålsaffärer och inköp av förnödenheter inom lantbruket undersökas.

Syftet med examensarbetet är vidare att undersöka hur valutasäkring av gårdsstöd fungerar i praktiken. Ett ytterligare syfte är att få en inblick i vad aktiva lantbrukare anser att man bör tänka på när man ska välja bank och hur viktigt man anser det vara att ha en personlig bankkontakt.

AVGRÄNSNINGAR

Studien avgränsades till att undersöka slumpvis utvalda lantbrukare med lantmästarexamen och deras benägenhet att maximera intäkterna/skydda sig mot ogynnsamma priser genom t.ex. valutasäkringar, förhandlingstekniker, sätt att genomföra försäljning av spannmål och räntebindningar.

Studien bygger på en enkätundersökning. Denna begränsades till 50 utskick och svaren på våra frågor ges i detta något begränsade urval.

Dessa utskick tog lantbrukare runt om i Sverige med gårdsstorlekar från 60 hektar till över 2500 hektar del av. Kravet på dem som fick dessa utskick var att de skulle ha aktiva egna lantbruksföretag. Både växtodlings- och djurproduktionsgårdar undersöktes.

LITTERATURÖVERSIKT

VALUTASÄKRINGAR

Svenska lantbruksföretag har länge kunnat valutasäkra varor som de säljer och köper från utlandet. År 2007 infördes valutasäkringar även för EU-ersättningar. Detta skedde i samband med att ersättningens utbetalning förändrades från att betalas ut som arealstöd till att istället betalas ut som gårdsstöd.

Delar av EU:s jordbruksstöd fastställs i euro, men betalas ut i svenska kronor. Innan valutasäkringar infördes fanns ett ofrånkomligt riskmoment i att växelkursen skulle försämrats till utbetalningsdatumet. Möjligheten att valutasäkra EU-ersättningar innebär att lantbruksföretagen kan välja att säkra stödet genom att i förväg fastställa omräkningskursen. Detta medför att lantbruksföretagen när som helst kan höra av sig till sin bank och låsa hela eller delar av sitt stöd till dagens växelkurs, beroende på önskad risknivå. Vid valutasäkring tillkommer en viss avgift och det är först då EU fastställer omräkningskursen som det visar sig om valutasäkringen var en bra affär.

Ett alternativ till valutasäkringar i lantbrukssektorn hade varit att få gårdsstödet utbetalt till ett eurokonto, men i Sverige krävs en lagändring om detta ska bli möjligt.

(Rubin, M, personligt meddelande 2010, Jochnick, K, personligt meddelande 2010 & Melki, M. Alipour, M. 2006. & Frantzén, F. Johansson, P. 2007)

VALUTASÄKRING AV GÅRDSSTÖDET

Jordbruksverket bestämmer gårdsstödens storlek utifrån EU:s valutakurs från den sista vardagen i september. Nedan följer ett exempel på konsekvenserna av en valutasäkring, beroende på vad den fastställda omräkningskursen blir.

En lantbrukare som har 250 hektar åkermark i klass 1 får ett gårdsstöd på ca 70 000 euro. Dagens eurokurs är 10,30 kr. Lantbrukaren tror att växelkursen kommer att försämrats och väljer att säkra stödet med valutasäkring.

Fall 1

Den sista vardagen i september sätts växelkursen till 9,80 kr.

Stödet som betalas ut blir: $(70\,000 \text{ euro} \cdot 9,80) = 686\,000 \text{ kr}$.

Eftersom lantbrukaren har valutasäkrat hela beloppet betalas även mellanskillnaden ut:
 $70\,000 \text{ euro} \cdot (10,30 - 9,80) = 35\,000 \text{ kr}$.

Det totala stödet uppgår till: $686\,000 \text{ kr} + 35\,000 \text{ kr} = 721\,000 \text{ kr}$.

Fall 2

Anta i stället att växelkursen sätts till 10,50 kr.

Stödet som betalas ut blir: $(70\,000 \text{ euro} * 10,50) = 735\,000 \text{ kr}$.

Eftersom lantbrukaren har valutasäkra hela beloppet måste han betala mellanskillnaden:
 $70\,000 \text{ euro} * (10,50 - 10,30) = 14\,000 \text{ kr}$.

Det totala stödet uppgår till: $735\,000 \text{ kr} - 14\,000 \text{ kr} = 721\,000 \text{ kr}$.

Som exemplet ovan visar så var valutasäkringen gynnsam i *Fall 1*, men inte i *Fall 2*. Om lantbrukaren inte använt sig av valutasäkring hade utbetalningen blivit 35 000 kr mindre respektive 14 000 kr högre. En lantbrukare som är duktig på att läsa av marknaden kan således göra stora förtjänster. (Jarl, P., 2010)

BESKATTNING

I de fall en vinst uppkommer vid terminsaffären skall denna beskattas. Om lantbruksföretaget drivs av en enskild näringsidkare beskattas vinsten som kapital. Kapitalbeskattning uppgår till 30 %. I exemplet från föregående avsnitt skulle beskattningen uppgått till $35\,000 * 30 \% = 10\,500 \text{ kr}$ i skatt i Fall 1.

I fall 2 då terminsaffären går med förlust blir 70 % av 14 000 kr avdragsgill inom inkomstlaget kapital, alltså 9 800 kr för de lantbrukare som har enskild firma och skatteeffekten $9\,800 * 30 \% = 2\,940$ i minskad skatt.

Om verksamheten drivs genom aktiebolag redovisas vinsten/förlusten som vanlig intäkt/kostnad inom verksamheten. (Jarl, P., 2010)

STYRRÄNTAN/ REPORÄNTAN

Riksdagen har bestämt ett inflationsmål för Sverige på 2 %. För att hålla inflationen låg och stabil varierar Riksbanken styrräntan, den så kallade reporäntan. Reporäntan är Riksbankens enda instrument för att hindra att inflationen skenar.

Det är reporäntan som styr kostnaden för banken att låna från Riksbanken och från andra banker. Riksbanken har i princip en monopolsituation för kortfristiga lån och när räntan för dessa lån påverkas kommer de i sin tur ge en fingervisning om bankernas ut- och inlåningsränta.

När reporäntan är hög är det dyrt att låna från banken men även hög ränta på insatta pengar. Det motsatta gäller då reporäntan är låg, då det är låg ränta på lån men även låg ränta på insatta pengar. Inflationen ligger idag på 0,25 % och har gjort så sedan juli 2009. Detta har medfört en historiskt låg reporänta och därigenom låga ut- och inlåningsräntor hos bankerna. Det är främst den rörliga räntan som reporäntan styr och inte över lån med längre löptider. (Beechey, M. Elmér, H, 2009)

UTLÅNINGSRÄNTOR

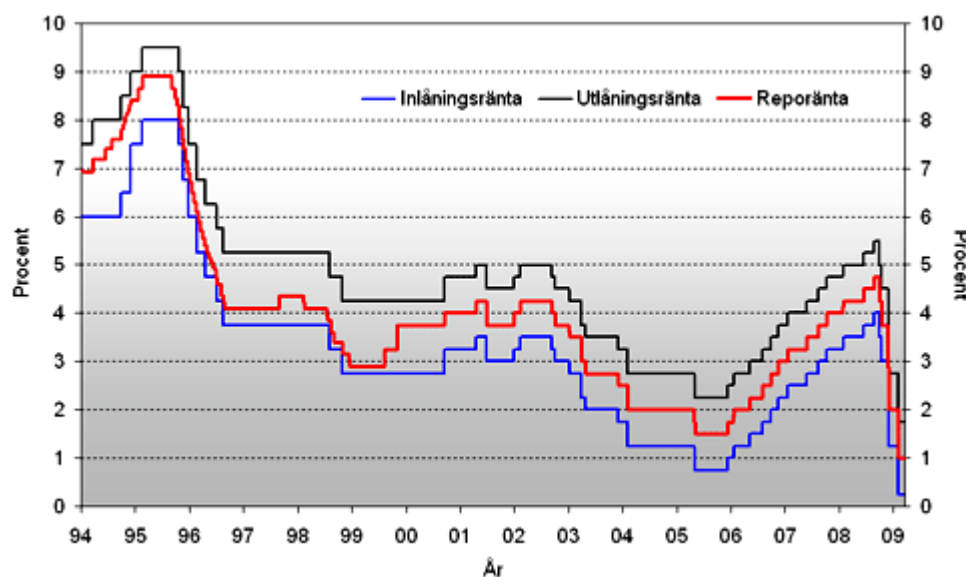
För bolån används framförallt två typer av lån, lån med rörlig ränta och lån med bunden ränta. Vanligtvis väljer låntagaren att sprida risken genom att dela upp lånet på både bunden och rörlig ränta. Lån med bunden ränta innebär att räntan är fast under en viss löptid, vanligtvis ett, tre, fem eller tio år. I maj 2010 kunde ett lån på 10 år bindas till en ränta på mellan 4,70 % till 5,30 %. (Daterade kurser, Sveriges Television 2010)

Fördelen med bunden ränta är att låntagaren i förväg vet hur stora räntekostnaderna kommer att vara under löptiden. Oavsett vad som händer med ränteläget så betalar låntagaren till samma ränta varje månad. När löptiden har gått ut omförhandlar låntagaren lånet med banken och kan välja att låsa räntan på nytt eller gå över till rörlig ränta. Bunden ränta är fördelaktigt då den rörliga räntan ökar kraftigt som den t.ex. gjorde i Grekland under våren 2010.

Den rörliga räntan följer marknaden och är vanligtvis betydligt lägre än den ränta som erbjuds på bundna lån. Nackdelen med rörlig ränta är att räntan varierar från dag till dag och det finns ett riskmoment i att låntagaren inte med säkerhet kan veta dess utveckling. Låntagaren måste ha en viss marginal för att klara av plötsliga och kraftiga räntehöjningar. (Beechey, M. Elmér, H, 2009)

RÄNTEDIAGRAM

I figur 1 redovisas reporäntan för en 15-årsperiod. Som framgår i figuren har reporäntan varierat kraftigt och den är i nuläget extremt låg, historiskt sett.



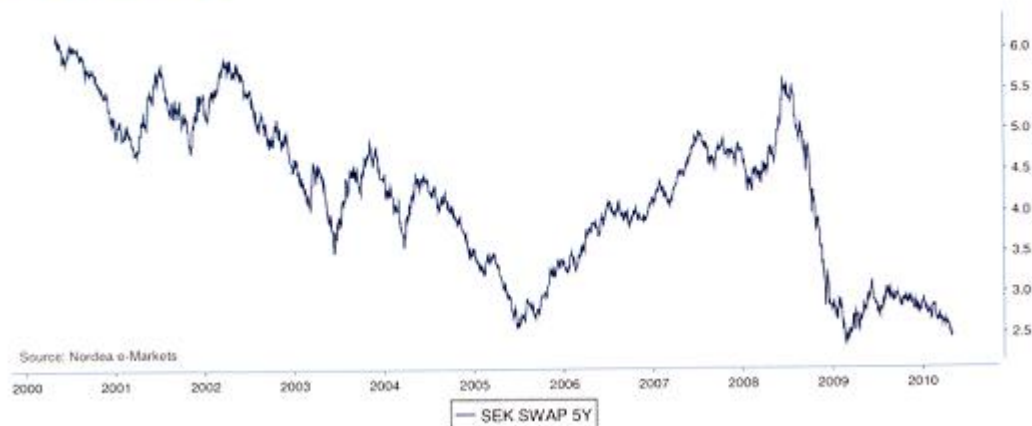
Figur 1: Genomsnittliga reporäntan/månad mellan åren 1994 till 2009.
(Riksbanken. 2010)

Reporäntan styr i hög grad den låneränta som erbjuds från affärsbankerna. Detta framgår i figur 2 som kan jämföras med figur 1. Det som kan utläsas är att Nordeas tremånadersränta följer reporäntan och även denna således ligger på en historiskt extremt låg nivå för tillfället. Tremånadersräntan är den mest omtalade räntesatsen när det gäller den rörliga räntan.



Figur 2: Den rörliga tremånadersräntan mellan åren 2000 och 2010. (E-Markets – Nordea. 2010)

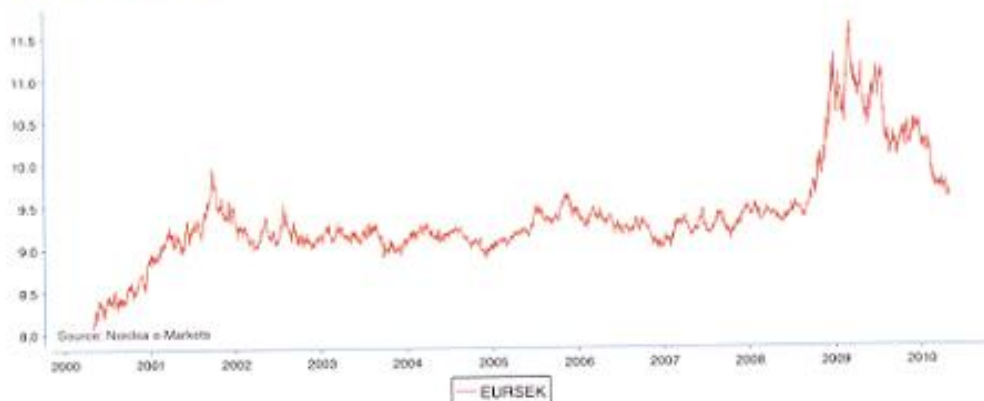
Överensstämmelsen mellan nivån på reporäntan och lån med längre bindningstid är däremot inte alls lika god. Lån med fast bunden ränta påverkas av en mängd faktorer i ekonomin som förväntningar på valutakurs, inflation etc. Att lån med längre bindningstid inte styrs av reporäntan i lika hög grad som lån med rörlig ränta framgår i figur 3. Även för lån med lång bindningstid kan dock konstateras att räntenivån är historiskt mycket låg för närvarande.



Figur 3: Den fasta femårsräntan mellan åren 2000 och 2010.

(Nordea E-Markets. 2010)

När en intäkt, i synnerhet om denna utgör en stor procentandel av totalinkomsten, betalas i en annan valuta än den inhemska, kan detta självklart leda till såväl vinster som förluster. I figur 4 visas den svenska kronans värde i förhållande till Euron. Gårdsstöd fastställs i Euro och som framgår i figur 4 har Euron pendlat mellan ca 9,50 kronor till 11,5 kronor bara under drygt ett år.



Figur 4: Kursutveckling euro mot den svenska kronan mellan åren 2000 och 2010.

(Nordea E-Markets. 2010)

VALUTATERMINER

En valutatermin är ett avtal mellan två parter om ett framtida köp eller försäljning av en viss valuta. I avtalet specificeras den så kallade förfallodagen som är datumet då den framtida försäljningen ska äga rum.

Det ingångna avtalet är bindande till förfallodagen, men transaktionerna kan neutraliseras dessförinnan. Efter att man ingått avtal kan marknadsvärdet ha förändrats

och då innebär en sådan transaktion att den ena parten ersätter motparten med ett visst belopp motsvarande det aktuella marknadsvärdet.

Transaktionsdetaljer för valutaterminer är:

- Förfallodag
- Valutor
- Avistakurs
- Nominella belopp
- Valutaterminskurs

Förändringarna av marknadsräntan eller avistakursen påverkar marknadsvärdet för valutaterminen och gör att kursen kan förändras fram till förfalldatum. I tabellerna nedan visas effekten på marknadsvärdet vid förändringar av marknadsräntan och avistakursen.

Som framgår i tabellerna nedan stiger marknadsvärdet för valutaterminer när avistakurserna höjs. När marknadsräntan förändras för en viss valuta antas denna rörelse påverka ränteskillnaden mellan olika valutor eftersom marknadsräntan endast påverkar en valuta.

Den samlade riskprofilen ändras om man väljer att istället handla med flera produkter eller om marknadspositionerna förändras.

(Markets – Valutaterminer. Nordea 2010)

Tabell 1: Effekten på marknadsvärdet vid förändringar av marknadsräntan och avistakursen för **Såld valuta**

| | Såld valuta | |
|---------------------------|---|---|
| Marknadsparametrar | Effekt på marknadsvärdet vid uppgång | Effekt på marknadsvärdet vid nedgång |
| | | |
| Avistakurser | Negativt | Positivt |
| Marknadsräntan | Positivt | Negativt |

(Markets – Valutaterminer. Nordea 2010)

Tabell 2: Effekten på marknadsvärdet vid förändringar av marknadsräntan och avistakursen för **Köpt valuta**

| | Köpt valuta | |
|---------------------------|---|---|
| Marknadsparametrar | Effekt på marknadsvärdet vid uppgång | Effekt på marknadsvärdet vid nedgång |
| | | |
| Avistakurser | Positivt | Negativt |
| Marknadsräntan | Negativt | Positivt |

(Markets – Valutaterminer. Nordea 2010)

ATT VÄLJA BANK

Banken har betydelse ur många olika perspektiv och det finns en rad aspekter att ha i åtanke då företaget väljer bank eller beslutar sig för att byta till ny bank. För småföretagare kan val av rätt bank medföra besparing av både tid och pengar. Banken kan vara till god hjälp vid betalningar, sparande, finansieringar, försäkringar, pensionslösningar med mera. (Driftig. 2010)

För företaget är det av stor vikt att banken har kompetent personal och erbjuder de tjänster som bolaget är i behov av. Krav vid val av bank kan exempelvis vara att direkta utlandsbetalningar finns att tillgå och att EU-stödet kan terminssäkras. Bankmannens kompetens inom lantbruksområdet och den gröna näringen är betydelsefullt och byte av bank kan leda till såväl en försämring som en förbättring beroende på hur samarbetet med den nya kontakten fortlöper.

För företags lån är det viktigt med ett låneskydd i form av en försäkring som täcker lånen vid dödsfall. Det finns även försäkringar som täcker upp räntebetalningar vid arbetslöshet eller sjukskrivning. Dessa försäkringar ingår i vissa banker medan andra erbjuder tjänsten mot en extra avgift, beroende på tecknat avtal och liknande. (Kapitalnet. 2010)

Vanligtvis kan flera olika banker tillgodose företags behov. Prisjämförelser mellan bankers tjänster, såsom internetbetalning och kontokostnader, blir då aktuellt vid val av bank. Mindre bankers kapitalinskaffningskostnader är oftast högre jämfört med större bankers, men en jämförelse är ändå viktig att göra. Företaget kan begära in offerter från flera banker för att jämföra och besluta vilken bank som erbjuder det mest fördelaktiga alternativet. Om företaget funderar över att byta bank kan det vara av vikt att även begära in en offert från nuvarande bank och inte förhastat bankbytet. I offerterna finns ofta spelrum för en viss prutmarginal och om nuvarande bank ger en felaktig prissättning utbetalas ofta kompensation för detta. Innan företaget beslutar sig för att byta bank bör man ha i åtanke att ett bankbyte medför ökat arbete för företaget och den som sköter bokföringen. Bytet kräver nya rutiner samt att man ska lära känna och anpassa sig till de nya bankkontakterna.

Ur vissa aspekter är det bra för företaget att ha mer än en bank. Den statliga insättningsgarantin skyddar 500 000 kr/kund och bank och investerarskydd för värdepapper är maximalt 250 000 kr/kund och bank. Om företaget har gott om likvida medel kan flera banker vara ett fördelaktigt alternativ. Det kan även vara gynnsamt att ha några olika banker om det inte finns en bank som är förmånlig i samtliga avseenden. Som företag kan man exempelvis öppna ett sparkonto hos den bank som har högst sparränta medan man tar lån i den bank som ger lägst låneränta med förmånligast lånevillkor. (Ludvigsson, H. och Norrman, L. 2010), (Driftig.2010)

När ett företag väljer bank kan det gå till enligt följande: Till en början undersöks vilka banker som erbjuder de tjänster som företaget är intresserat av. Nödvändiga tjänster kan vara exempelvis telefonbank för akuta ärenden, en internetbank för bankärenden och översyn av in- och utbetalningar, ett bankkort som är kopplat till ett bankkonto samt ett sparkonto för placering, finansiering, försäkringar och e-handel. De utvalda bankerna

besöks därefter och på så vis får företaget en uppfattning om priset och villkor för bankens tjänster. Bemötandet och servicen är minst lika viktig som ett bra pris och genom förhandling går oftast att få ett bättre erbjudande än priset som nämns första gången. Specialanpassade lösningar är ofta att föredra där företaget kan välja till eller slippa betala för tjänster som han inte kommer att utnyttja och välja till lösningar om företaget utvecklas eller förändras. (Driftig. 2010)

FÖRHANDLINGSTEKNIK

Även inom lantbruksområdet är det av stor vikt att kunna behärska en god förhandlingsteknik. När det kommer till försäljning av t.ex. spannmål och inköp av gödning är det viktigt att kunna förhandla rätt med de olika intressenterna för att kunna få ett så bra pris och villkor i övrigt som möjligt.

En god tumregel är att initialt tänka efter vad ens egna mål är och vad man vill uppnå med dem. Målen ska vara realistiska och man bör tänka sig in i hur man ska förmedla det till omvärlden på ett bra sätt så de inte ska påverka relationer med handlare och andra parter negativt. Man ska också slå fast vad minimikraven är på det man ska komma överens om och se till att man kan stå för det man kommit fram till.

En viktig del är att försöka ta reda på vad motpartens intresse av affären och mål är samt vad deras minimikrav är. Om man inte kommer överens bör man försöka ta reda på mer om vad motparten tycker är viktigt i affären. Detta är till ens egen fördel i förhandlingssituationen.

Det är av stor vikt att man har god kännedom om den aktuella förhandlingsfrågan och man bör alltid komma väl förberedd till en förhandling. Goda kunskaper om kvalitet, marknadspriser, konkurrerande leverantörer, konkurrenter och specifikationer om produkten ökar chansen för en lyckad utgång.

En god vana är att upprätta en lista över allt som man skulle vilja veta av motparten. När det kommer till uppgörelse är det viktigt att man tagit fram ett bra förslag som båda parterna känner sig bekväma med. En viktig del är också att känna till vem som har mest att förlora om affärsuppgörelsen inte skulle bli av samt vem som har tiden på sin sida. Det är värdefullt att ligga steget före, ha bra argument till det man förespråkar samt kunna argumentera på ett smidigt sätt gentemot motparten. (Quest AB. 2010)

SPANNMÅLSPOLICY

En policy innehåller riktlinjer för företagets bedrivande och underlättar vid val av arbetsmetodik. Spannmålspolicyen skall omfatta följande områden:

- Kontinuerlig insamling och uppföljning av marknadsinformation
- Informationskällor
- Försäljningstidpunkter
- Ansvarsområden
- Intern- och externkommunikation.
- Gällande kvalitetskrav för försäljning
- Provtagning av varor innan, vid samt efter skörd
- Känslighetsanalys för prisnivåer på spannmål jmf. tidigare år.

Spannmålspolicyen skall ses som ett levande dokument som ständigt uppdateras efterhand som verksamheten och marknaden utvecklas. Det är viktigt att befogenheterna och ansvaret är tydliga, vem som får sälja och teckna kontrakt.

Man ska också ha en tydlig målsättning med att finna och definiera relevant och trovärdig marknadsinformation. Den externa kommunikationen är att informera marknadens aktörer vilka sorter och volymer man har samt snabbast möjligt kunna förse dem med varuprover.

Den interna kommunikationen kan ske vid bestämda tillfällen då man kommunicerar om spannmålsmarknaden där man går igenom genomförda samt kommande spannmålsaffärer.

Man bör skriva ned sina informationskanaler så för att tydliggöra på vilka man förhandlar med och var informationsflödena kommer ifrån. Riktlinjerna vid försäljning ska vara enkla att förstå.

Ett bra exempel på riktlinjer kan vara att:

- Försäljningen bör ske vid ett flertal olika tidpunkter jämnt fördelat över året.
- Försäljning kan också ske av skördar för kommande år.
- Kommunicera sorter, arealer och volymer till affärskontakter.
- Jämföra priser för olika terminer vid försäljning. Detta för att få en merintäkt på befintliga lagringsutrymmen.
- Max 1/3 av beräknad skörd får säljas innan skörd.

Det är viktigt att ha god uppsikt över de etablerade branschföretag som kan uppvisa eller med belägg antas ha en säkerställd betalningsförmåga. Om affärer ska ske med nya partners skall uppgifter inhämtas kring affärspartnerns ekonomiska status eftersom detta minskar riskerna.

Slutligen bör man föra en rapport över försäljningen med jämna mellanrum. Rapporteringen skall bestå av följande delar: journaler över invägd mängd samt analyser av invägd spannmål, kontrakterade volymer samt priser och leveranstidpunkter.

En spannmålspolicy är även viktig som dokument för externa intressenter eftersom det ger en bild av företagets verksamhet och bedrivande. Inledningsvis beskrivs ofta gårdens bakgrund samt en kortare redogörelse om verksamhetens storlek och liknande finns också med. Därefter finns i allmänhet kortfattad information om dagens läge på marknaden. I spannmålspolicyn ska även strategi och målsättning finnas med, vilket kan vara att företaget t.ex. ska maximera intäkten vid försäljningen av företagets spannmål och utarbeta en lämplig hantering av riskerna vid försäljning. (Löfqvist. J, personligt meddelande. 2010)

VARFÖR SÄLJA VID ETT VISST TILLFÄLLE?

Beslutfattandet om när det är lämpligt att sälja skörden är en komplex process som påverkas av allt från lagringsmöjligheter och likviditetsbehov till om det finns gamla råvaror.

Försäljningsprocessen kan delas in i tre steg:

Första steget innebär att bestämma vad man själv anser viktigast, hoppas man på så högt pris som möjligt eller nöjer man sig med ett lägre pris som är säkrare? Önskar man minimera riskerna kan man samtidigt som man köper utsäde kontraktera sig för att sälja den kommande skörden på termin. Terminshandel ger redan tidigt en uppfattning om kommande avkastning.

Andra steget uppträder om man inte önskar sälja den kommande skörden samtidigt som man köper in utsädet. Detta förfarande föranleder en riskbedömning. Ju högre andel av sin skörd som man sår och skördar okontrakterad desto större risk men med den också chans för vinst kan man antas att ta. Ett alternativ är att överlåta försäljningen av skörden till en spannmålshandlare t.ex. Lantmännens pool-modell. I denna modell erhåller man genomsnittspriset för genomförda affärer inom ramen för poolavtalets löptid. Man skall dock komma ihåg att Lantmännen inte kan styra spannmålspriserna då vi är en del av världsmarknaden. Det kostar också lite extra om man ska anlita en extern handlare eftersom de tar på sig en stor risk när de ska ansvara för att sälja spannmålen.

Tredje steget är att försöka uppnå en blandning av säkra och osäkra priser som man bestämt sig för i steg två. Processen börjar när man köper utsäde och slutar när man fått pris på det sista som ska levereras. Detta resultat kan bli en blandning av terminspriser, fastpriser, spotpriser och poolpriser. Man ska vara medveten om att ingångna leveransavtal inte skyddar mot fallande priser. Man får spot- eller poolpriset plus en fast premie i det slutliga resultatet av leveransavtalet, men både pool- och spotpriset kan röra sig mer än premien, vilket fortfarande innebär en stor risk.

För att minska riskerna är det viktigt att man regelbundet:

- Kontrollerar terminspriserna
- Bevakar skördeprognoserna runt om i världen
- Följer med vad som händer på marknaden

Marknaden följs via media och internet. Skördeprognoserna är svåra att tolka då man inte vet exakt hur mycket spannmål som finns i världen. Vissa internationella instanser, t.ex. Grains Council, producerar dock prognoser om skörde- och spannmålsläget i världen vilket kan vara till god hjälp. (Agronomics. 2010)

MATERIAL OCH METOD

Inom ramen för examensarbetet valde vi att undersöka vilka metoder lantbrukare använder för att förbättra sin ekonomi.

Undersökningen genomfördes genom en enkätundersökning där frågeformulär skickades ut till 50 slumpvis utvalda lantmästare i hela Sverige, valda ur lantmästarmatrikeln.

Kravet på respondenterna var att de skulle ha yrket lantbrukare. Vi såg även till att gårdar av olika storlekar kom med, från 60 till drygt 2 500 hektar. Såväl växtodlings- som djurproduktionsgårdar undersöktes. När vi skickade ut enkäten angav vi ett sista svarsdatum.

I enkätundersökningen frågade vi bland annat om de hade någon försäljningsstrategi vid försäljning av råvaror och hur den såg ut i sådana fall. Vi undersökte även omfattningen av valutasäkringar eftersom detta är en relativt ny möjlighet för lantbruksföretagen.

Gårdarna i undersökningen hade en åkerareal från 60 hektar till 2 500 hektar. I resultatet sammanställdes enkäterna efter storleksintervall på gårdarna för att kunna jämföra de olika gårdarnas förutsättning och lättare kunna göra en rättvisande jämförelse dem emellan, se bilaga 1.

För att kunna analysera och dra slutsatser av undersökningen har vi även gjort en litteraturstudie som omfattade tidigare publicerat material inom dessa ämnesområden, se tidigare kapitel. Merparten av denna information är hämtad från internetsidor så som Agronomics, Nordeas E-Marketing, Riksbanken samt andra sökmotorer. Vidare har vi intervjuat kamrer Jörgen Löfqvist på Barsebäcksföretagen AB avseende Spannmålspolicy samt bankdirektör Mikael Rubin på Handelsbanken i Malmö.

RESULTAT OCH ANALYSER

ENKÄTUNDERSÖKNING

Enkätundersökningen finns sammanställd i tabellform, se bilaga 1. Nedan följer en sammanfattning av de inkomna svaren.

Merparten av de som svarade på undersökningen har en personlig bankman och av dessa tycker samtliga att det är viktigt att detta ingår då man väljer bank. Fördelarna med en personlig bankman är att det är enklare att övertyga en person som man känner om olika projekt. Det blir också enklare att återkomma då man har en enda bankkontakt som känner företaget och familjen. Skall man byta bank anses det besvärligt att kontinuerligt behöva presentera sig själv och företaget för en ny bankkontakt. De flesta i undersökningen fick en personlig bankman när de lånade en större summa pengar av banken. Andra fick det automatiskt när de bytte bank.

Många tycker också att det är viktigt att relationen är bra, att man känner tillit till bankmannen i fråga och att han/hon har kunskap om lantbruk. En annan fördel med en personlig bankkontakt är att man vid investeringar och vid kommande investeringar snabbt kan diskutera med en väl insatt person. Reflektionerna på nackdelarna vägde inte lika tungt men några enstaka poängterade att de inte har behov av en personlig bankkontakt och därför inte tycker att det är viktigt. Några använde Lantmännens finans- och avräkningskonto. Se enkätfråga 9 i bilaga 1.

I enkäten undrade vi också om lantbrukarna skulle byta bank och flytta med om deras personliga bankkontakt skulle sluta på banken för att börja på en annan bank. I sammanställningen framgår att de var ganska jämnt fördelade svar på ja respektive nej. Av svaren kunde vi utläsa att de som hade valt att byta bank hade gjort detta om en bra personkemi med bankmannen fanns och om bankmannen har en bra insikt i företaget, t.ex. om de hade haft hand om bokslut. Bankens villkor hade också stor betydelse. De som inte valt att följa med bankkontakten svarade att de hade andra kontakter på nuvarande bank som de kunde gå till istället och att de hoppades på att det skulle bli en lika duktig efterträdare i hans/hennes ställe. En del menade att det generellt sett var bra med nytänkande och att de som jobbar på banken är kompetenta. Andra argument för att inte byta bank var att det krävs för mycket administrativt arbete samt att det inte är bankmannen som styr bankens strategi. Se enkätfråga 12 i bilaga 1.

En annan fråga vi undersökte var vad lantbrukarna tyckte var de viktigaste anledningarna till att byta bank. De flesta svarade att den viktigaste anledningen skulle vara om det var ekonomiskt fördelaktigt. I övrigt var det främst bankvillkoren som var viktiga, ett bra utbud av tjänster, bättre in- respektive utlåningsräntor samt service. Väl bemötande, serviceinriktad personal och lägre avgifter efterfrågades också av lantbrukarna. Vissa tyckte att banken bör anställa personal med kunskap om lantbruk för en bättre förståelse. Bra finansieringsalternativ på maskiner samt möjligheten att erbjuda större låneutrymmen var andra förekommande önskemål. Se enkätfråga 13 i bilaga 1.

En fråga i enkäten gällde om de inom företaget hade någon färdig strategi vid försäljning av sina olika produkter, se enkätfråga 14 i bilaga 1. Följande kommentarer inkom på denna fråga:

- Några hade sålt en del vid skörd, en del bundet som sålts på fasta kontrakt och en viss del som sålts på spotpriser.
- Har vid något fall prissäkrat, problemet jag upplever är dock att kunna leverera produkten till en förutbestämd kvalitet t.ex. brödvete lyckas man odla högst två år av tre vilket är att anse som en hög risk.
- 30 % kontrakt, 40 % termin (fastpris) och 30 % osäkrad.
- Agerar olika från fall till fall beroende på hur marknaden ser ut och vilken produkt jag säljer samt det totala värdet på produkten.
- Kollar kvalitet, erbjuda spårbarhet, sigillcertifierad vara, bjuder ut till tre olika aktörer, även säkring under hela året om de känns rätt. Har nära kontakt med marknaden hela tiden.
- Vi har utvecklat en spannmålspolicy som beskriver vår strategi. Försöker pricka pristopparna, sprider försäljningstillfällena till tre tillfällen och säkrar priser på spannmål när de känns rätt.

- Ser till att likviditeten är så pass god att vi inte behöver sälja vid allt för låga priser.
- Vi odlar specialgrödor på kontrakt och har olika avtal och lagring. Vi säkrar i regel halva skörden när vi anser att priset är bra och vissa år kan det bli hela skörden när de blir goda år i Europa.
- Prissäkring är bara intressant vid höga eller mycket höga priser p.g.a. risken.
- Nej vi behandlar för små kvantiteter och kan inte lagra spannmålen på gården. Så vi säljer oftast till Lantmännen i Kalmar som har á conto pris som vid behov justeras och då hamnar man aldrig helt fel.
- Håller mig till några uppköpare som jag litar på och som jag haft relation till många år.
- Försöker skissa upp en stop- loss strategi.
- Mixar och säljer delar på terminer, resten löpande.

Vi frågade också om de hade någon färdig strategi för inköp av t.ex. gödsel och utsäde med mera, se enkätfråga 15 i bilaga 1. Följande svar inkom:

- Vi ser hur marknaden ser ut, oftast bra att handla tidigt på säsongen.
- Tar in offerter på gödning och utsäde vid två till tre tillfällen per år.
- Köper in stora volymer gödning så de räcker några år när priserna är behagliga.
- Vid lägsta pris inhandlar vi så vi klarar oss över säsongen
- Vi har gått ihop så vi är åtta större gårdar som samarbetar och får bra priser.
- Köper tidigt på året eftersom priset oftast är lägre då
- Vi försöker hålla en god likviditet och köper när Lantmännen har lägst priser.
- Vi gör inköp ett halvår innan användning.
- Köper gödsel när jag får indikationer på att priset är rätt. När de gäller utsädet följer vi växtodlingsplan och beställer tidigt då priset oftast är lågt.
- Vi tar fram vårt utsäde själva.

Lantmästare inom lantbrukssektorn har oftast 0-20 % av lånet till bunden ränta. Gällande denna fråga märker vi ingen större skillnad på förhållandet mellan fast och rörlig ränta i förhållande till storleken på gårdarna. Vi ser också att en klar majoritet, 66 %, har för avsikt att ligga kvar på nuvarande förhållande bunden/rörlig ränta, medan ca 28 % tänker höja sin andel med bunden ränta under de närmsta åren. Det storleksintervall som verkar mest orolig för att räntan skall stiga är de som har mellan 151-250 hektar, där såg vi att majoriteten tänkte öka sin bundna ränta. I övriga storleksintervall förespråkar de flesta att de vill ligga kvar på samma nivå som idag. Se enkätfråga 16-17 i bilaga 1.

Av de som har svarat på vår enkät så har 75 % valutasäkrat. Inom samtliga storleksintervall är det fler som har valutasäkrat än som inte har gjort det, med undantag för storleksintervallet 151-250 hektar. Av de 15 personer som har gått på seminarium har 13 stycken valutasäkrat. Se enkätfråga 6-7 i bilaga 1.

Det resultat vi kom fram till var att samtliga lantbrukare i undersökningen följer marknadsutvecklingen och har lätt för att ta till sig nya idéer, som ger möjlighet att utveckla lönsamheten inom sina företag med de olika instrument som finns att tillgå på både finansiell- och på gårdsnivå.

Det vi fick fram genom enkätundersökningen var att ju större gård lantbrukarna hade desto mer kunskap och vilja fanns det för att använda de olika metoder och instrumenten för att förbättra lönsamheten i företagen.

Slutligen är det viktigt att man känner sig nöjd då man sålt spannmål eller valutasäkrat gårdsstödet. Gällande priset ska man vara nöjd med pris eller den kursen man sålt för vid det aktuella tillfället.

DISKUSSION

Svarsfrekvensen i undersökningen var bättre än väntat då 32 lantmästare svarade innan sista utsatta svarsdag och utöver detta meddelade sex personer att de inte hade möjlighet att delta. Vi anser att vi med stöd av enkäten kan dra vissa slutsatser, men att undersökningen hade kunnat bli tillförlitligare om fler personer deltagit. En av de mest intressanta sakerna som framkom av enkätundersökningen var att även de mindre gårdarna ofta är med på det nya som händer, t.ex. hade nära 50 % av gårdarna upp till 250 hektar valutasäkrat sitt gårdsstöd.

Av undersökningen framkom att färre än 50 % av de tillfrågade har tagit del av information eller utbildning om valutasäkring, medan 67 % har valutasäkrat någon gång. Att få gårdsstödet utbetalt i euro var en fråga som fick många varierande svar och många angav att de inte visste. De större gårdarna var dock mer intresserade utav att få gårdsstödet utbetalt i euro än de mindre. Angående försäljningsstrategier hade 75 % någon form av försäljningsstrategi för sina varor, medan det var ca 56 % som hade inköpsstrategier klara för t.ex. insatsvarorna.

Gällande frågan om att ha en personlig bankman så visar det sig att majoriteten av de som svarade på frågan hade det. Av de 27 som svarade att de hade en personlig bankman skulle endast sju personer följa med sin bankman om denne skulle byta bank. Den kategorin som var mest villiga att följa med var lantbrukarna med arealen 251-500 hektar.

Vidare tyckte vi att det var intressant att i enkätsvaren se hur strategin gällande räntebindningar skiljer sig mellan de olika lantbrukarna, majoriteten låg på mellan 0 och 20 % med låst ränta samt någon enstaka som låg så högt som 60 till 80 %, vilket känns väldigt högt och riskfullt.

I frågan om planering inför framtiden gällande räntan så skulle en klar majoritet, 66 %, ligga kvar på ungefär det förhållande de låg på idag vad gäller bundna/rörliga lån trots att det kommer varningar om att räntan kommer att höjas med upp till 2 %. Det var 28 % som var extra uppmärksamma på varningssignaler om att räntan kommer att stiga, denna kategori tänkte börja låsa mera som det ser ut i dagsläget.

I vår undersökning frågade vi lantbrukarna om vad de ansåg vara viktigast när de skulle välja bank, och de två viktigaste faktorerna var utlåningsräntan och de personliga kontakterna på banken. De tyckte också att bankmannens kunskaper om den agrara näringen samt inlåningsränta var viktigt.

Det som framkom av enkätundersökningen var att lantbrukarna generellt sett är duktiga på att följa utvecklingen och har bra koll på vad som händer på marknaden samt att de ofta har lätt för att ta till sig nya idéer. Om vi ska ge några förslag på vad man ska tänka på när det gäller valutasäkringar så är det att det är viktigt att följa marknaden, inte riskera pengar som man behöver för att dra runt verksamheten och vara beredd på att man inte alltid kommer göra en vinst på affärerna.

I arbetet var litteraturstudien besvärlig att genomföra på ett vetenskapligt och beprövat sätt på grund av brist på material och källor. För framtida liknande studier rekommenderar vi att undersökningen inriktas på ett visst storleksintervall för lantbruksarealen och inte omfattar en sådan spridning som vår studie gjorde. Undersökningens resultat kan förhoppningsvis på så sätt bli mer säkert. Det vore även intressant om någon skulle följa upp denna undersökning om exempelvis fem år och se hur det skiljer sig från idag och i vilken riktning utvecklingen har gått, t.ex. om fler går på föreläsningar om valutasäkring och om fler valutasäkrar. Skulle vi rekommendera någon som skulle göra ett liknande arbete skulle vi gärna se att de gjorde försök med inte bara lantmästare utan också folk med annan utbildning.

Det finns även vissa saker man måste tänka på när man väl bestämt sig för att göra en valutasäkring, t.ex. om Euron går upp kan man förlora pengar, känner man till marknaden tillräckligt bra? Därav ska man aldrig satsa för mycket på en gång så man riskerar att företaget går i konkurs pga. spekulationer.

REFERENSER

SKRIFTLIGA

Kotler, P., Armstrong, G., Wrong, V. & Saunders, J. (2008) *Principles of marketing*. Fifth European edition. Kapitel 5, s 238-266

ARTIKLAR

Jarl, P. (2010) Så valutasäkrar du ditt EU-stöd! Tillväxt Magasinet nr. 1 2010, sidor: 24-25.

Ludvigsson, H. och Norrman, L. Byt inte bank i onödan. Lantbrukets Affärer nr. 3 2010, sidan 45

PUBLIKATIONER

Beechey, M. Elmér, H (2009 nr: 11) Reporäntans nedre gräns. Riksbanken

E-Markets – Din port till Världsmarknadens finanser. Nordea (2010).

Frantzén, F. Johansson, P. (2007) Valutasäkring genom skuldsättning – En studie på Svenska exportföretag. Uppsala. Uppsala universitet, Nationalekonomiska Institutionen.

Fredén, E. Karlsson, E. (2006) Valutasäkring – de internationella standardernas effekt. Södertörn. Södertörns Högskola, Institutionen för ekonomi och företagande.

Markets – Valutaterminer – produkt- och riskbeskrivning. Nordea (2010)

Melki, M. Alipour, M. (2006) Valutariskhantering – Jämförelse mellan stora och små företag. Södertörn. Södertörns Högskola, Institutionen för ekonomi och företagande.

INTERNET

Agronomics – terminshandel Hemsida [online](2010-04-15) Tillgänglig
<http://www.agronomics.se/> [2010-05-13]
<http://www.agronomics.se/terminshandel/Spannmal/Agronomics%20kursmaterial%201~0.pdf>

Driftig - mötesplats för kvinnliga entreprenörer och driftiga tjejer hemsida [online].
 (2010-03-24) Tillgänglig <http://www.driftig.nu> [2010-05-13]
<http://www.driftig.nu/Foretagande/att-valja-ratt-foretagsbank>

Kapitalet – privathemsida [online]. (2010-04-22) Tillgänglig <http://kapitalnet.se>
 [2010-05-13] <http://kapitalnet.se/lana/bank.aspx>

Sveriges Television – daterade kurser, text-tv hemsida [online]. (2010-05-05)
 Tillgänglig <http://svt.se/>
 [2010-05-13] <http://svt.se/svttext/web/pages/231.html>

Riksbanken – hemsida [online] (2010-11-04) Tillgänglig (2009-02-11)
http://www.riksbank.se/upload/Bilder_riksbank/Sekt_APP/FAQ/reporta_sv.gif

Quest AB – effektivare relationer i arbetslivet hemsida [online]. (2010-04-19)
 Tillgänglig <http://www.questutbildning.se/> [2010-05-13]
<http://www.questutbildning.se/media/Forberedelsemallfeb21.pdf>

PERSONLIGA MEDDELANDEN

Jochnick. K, Lantbruksavdelningen Västra Götaland Länsstyrelsen 2010-04-19

Löfqvist. J, Ekonomiansvarig Barsebäckföretagen AB. Barsebäck. 2010-04-14

Rubin. M, skog- Bankdirektör och lantbruksansvarig Malmö 2010-02-24

BILD FRAMSIDA

Christoffer Hamilton 2010-11-23

BILAGA 1**Allmänna frågor**

1. När är du född? _____

2. Hur många hektar driver du/ni? _____

3. Hur många hektar arrenderar du/ni? _____

4. Har ni någon djurproduktion på gården på gården i så fall vad?

5. Hur många anställda är ni inom jordbruket? _____

Valutasäkring

6. Har du/ni någon gång deltagit i utbildning/seminarium/information om valutasäkringar?

☐

JA

☐

NEJ

7. Har ni någon gång genomfört valutasäkringar?

☐

JA, VARFÖR?

☐

NEJ, VARFÖR?

8. Skulle du/ni vilja ha gårdsstödet och det övriga EU-stödet utbetalat i EURO istället för kronor?

☐ JA , VARFÖR? _____

☐ NEJ, VARFÖR? _____

☐ VET EJ _____

Bankkontakter

9. Har du någon personlig bankman?

☐ JA, VARFÖR? _____

☐ NEJ, VARFÖR? _____

10. Vilken/ vilka banker har du/ni inom:
 a) företaget?

b) privat?

11. Rangordna från 1-6, följande vad som är viktigast när du väljer bank:

- ☐ Personliga kontakter/personlig bankman
- ☐ Bankens kunskaper om jordbruksnäringen
- ☐ Låg utlåningsränta
- ☐ Hög inlåningsränta
- ☐ Närhet till banken
- ☐ Övriga villkor

12. Om din personliga bankman inom företaget skulle byta bank, skulle du byta bank då också?

- ☐ JA,
VARFÖR? _____
- _____
- ☐ NEJ,
VARFÖR? _____
- _____
- _____

**13. Vad skulle vara de viktigaste sakerna om du skulle byta bank?
(förutom om din bankman skulle flytta)**

- - - - -

- - - - -

Strategier

14. Har ni inom företaget någon färdig strategi om hur ni skall göra vid försäljning av olika produkter? (t.ex. spannmål)

15. Har ni någon färdig strategi klar för inköp av t.ex. gödsel och utsäde mm?

Ränta

16. Hur ser fördelningen mellan rörlig och fast ränta ut inom företaget?

☐ 0-20 % Bundet

☐ 20- 40 % Bundet

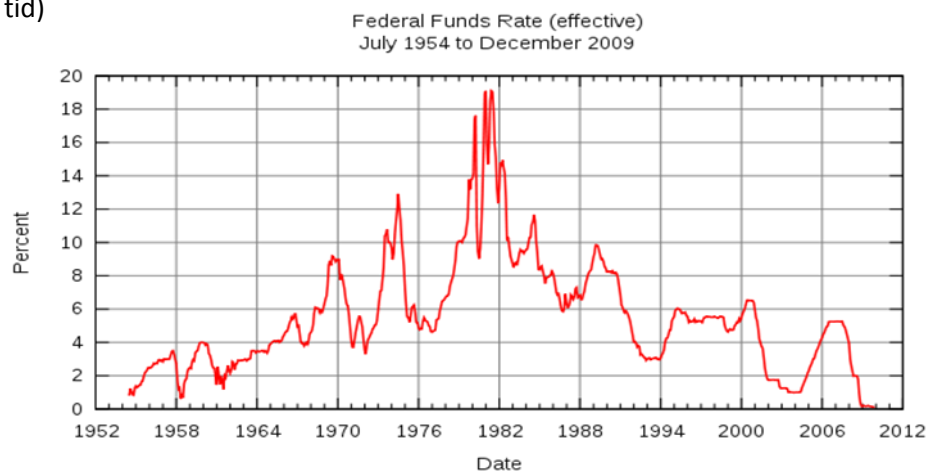
☐ 40-60 % Bundet

☐ 60-80 % Bundet

☐ 80-100% Bundet

17. Hur ser du på räntans utveckling de närmaste åren och kommer du kommer du ändra din strategi med räntebindningar?

(Räntan har nu varit otroligt låg under en längre tid)



18. Finns det något du saknar i denna undersökning eller har du några övriga kommentarer?

BILAGA 2

Storleksuppdelning av gårdarna i vår enkät

Hektar **Antal**

0-150 8

151-250 7

251-500 9

501-1000 4

Över 1000 4

Har du/ni deltagit i seminarium/utbildning om valutasäkring?

| | 0-150 | 151-250 | 251-500 | 501-1000 | över 1000 | Totalt |
|--------------|-------|---------|---------|----------|-----------|--------|
| Ja | 2 | 3 | 5 | 2 | 3 | 15 |
| Nej | 6 | 4 | 4 | 2 | 1 | 17 |
| Summa | 8 | 7 | 9 | 4 | 4 | 32 |

Har du/ni valutasäkrat en del/hela gårdsstödet?

| | 0-150 | 151-250 | 251-500 | 501-1000 | Över 1000 | Totalt |
|--------------|-------|---------|---------|----------|-----------|--------|
| Ja | 5 | 3 | 8 | 4 | 4 | 24 |
| Nej | 3 | 4 | 1 | 0 | 0 | 8 |
| Summa | 8 | 7 | 9 | 4 | 4 | 32 |

Har de som gått på seminarium även valutasäkrat.

Första svaret rör seminarium och andra valutasäkrat.

| | 0-150 | 151-250 | 251-500 | 501-1000 | Över 1000 | Totalt |
|----------------|-------|---------|---------|----------|-----------|--------|
| JA/JA | 1 | 2 | 5 | 2 | 3 | 13 |
| JA/NEJ | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| NEJ/JA | 4 | 1 | 3 | 2 | 1 | 11 |
| NEJ/NEJ | 2 | 3 | 1 | 0 | 0 | 6 |
| Summa | 8 | 7 | 9 | 4 | 4 | 32 |

Vill du ha gårdsstödet utbetalt i Euro?

| | 0-150 | 151-250 | 251-500 | 501-1000 | Över 1000 | Totalt |
|---------------|-------|---------|---------|----------|-----------|--------|
| Ja | 1 | 3 | 2 | 1 | 3 | 10 |
| Nej | 2 | 1 | 5 | 2 | 1 | 11 |
| Vet ej | 5 | 3 | 3 | 1 | 0 | 12 |
| Summa | 8 | 7 | 10 | 4 | 4 | 33 |

Har du/ni personlig bankman man inom företaget?

| | 0-150 | 151-250 | 251-500 | 501-1000 | Över 1000 | Totalt |
|--------------|-------|---------|---------|----------|-----------|--------|
| Ja | 7 | 5 | 7 | 4 | 4 | 27 |
| Nej | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 4 |
| Summa | 7 | 7 | 9 | 4 | 4 | 31 |

Skulle du/ni flytta med er personliga bankman om denne bytte bank?

| | 0-150 | 151-250 | 251-500 | 501-1000 | Över 1000 | Totalt |
|--------------|-------|---------|---------|----------|-----------|--------|
| Ja | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 7 |
| Nej | 6 | 4 | 6 | 4 | 3 | 23 |
| Summa | 8 | 6 | 7 | 5 | 4 | 30 |

Har ni någon försäljningsstrategi för era produkter?

| | 0-150 | 151-250 | 251-500 | 501-1000 | Över 1000 | Totalt |
|---------------|--------------|----------------|----------------|-----------------|------------------|---------------|
| Ja | 5 | 5 | 7 | 2 | 4 | 23 |
| Nej | 3 | 1 | 2 | 2 | 0 | 8 |
| Delvis | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Summa | 8 | 7 | 9 | 4 | 4 | 32 |

Har ni någon färdig inköpsstrategi av t.ex. insatsvaror?

| | 0-150 | 151-250 | 251-500 | 501-1000 | Över 1000 | Totalt |
|---------------|--------------|----------------|----------------|-----------------|------------------|---------------|
| Ja | 4 | 4 | 7 | 2 | 1 | 18 |
| Nej | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 13 |
| Delvis | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Summa | 8 | 7 | 9 | 4 | 4 | 32 |

Hur ser förhållandet mellan Fast och Rörlig ränta ut inom företaget?

| | 0-150 | 151-250 | 251-500 | 501-1000 | Över 1000 | Totalt |
|----------------|--------------|----------------|----------------|-----------------|------------------|---------------|
| 0-20% | 6 | 4 | 6 | 3 | 2 | 21 |
| 20-40% | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 4 |
| 40-60% | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 6 |
| 60-80% | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 80-100% | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Summa | 8 | 7 | 9 | 4 | 4 | 32 |

Tänker ni inom företag ligga kvar, minska/öka mängden lån med fast Ränta?

| | 0-150 | 151-250 | 251-500 | 501-1000 | Över 1000 | Totalt |
|------------|-------|---------|---------|----------|-----------|--------|
| Öka | 2 | 4 | 3 | 0 | 0 | 9 |
| Minska | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| Ligga kvar | 5 | 2 | 6 | 4 | 4 | 21 |
| Summa | 8 | 7 | 9 | 4 | 4 | 32 |

Prioriteringar vid val av bank

(1=viktigast)

(6=minst viktig)

0-150 hektar

Prioriteringar

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----------------|---|---|---|---|---|---|
| Pers. kon. | 2 | 3 | 0 | 0 | 2 | 0 |
| Kunskap | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 0 |
| Utlån. Ränta | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| Inlån. Ränta | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 0 |
| Närhet | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 |
| Övriga villkor | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 4 |

151-250 hektar

Prioriteringar

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----------------|---|---|---|---|---|---|
| Pers. kon. | 2 | 2 | 0 | 1 | 2 | 0 |
| Kunskap | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 |
| Utlån. Ränta | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 1 |
| Inlån. Ränta | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 | 3 |
| Närhet | 0 | 1 | 2 | 3 | 1 | 0 |
| Övriga villkor | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 3 |

251-500 hektar**Prioriteringar**

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|-----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Pers. kon. | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| Kunskap | 0 | 3 | 4 | 1 | 1 | 0 |
| Utlån. Ränta | 5 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| Inlån. Ränta | 1 | 0 | 0 | 3 | 2 | 3 |
| Närhet | 0 | 1 | 1 | 2 | 4 | 1 |
| Övriga villkor | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 5 |

501-1000 hektar**Prioriteringar**

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|-----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Pers. kon. | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| Kunskap | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 |
| Utlån. Ränta | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| Inlån. Ränta | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| Närhet | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 |
| Övriga villkor | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 |

Över 1001 hektar**Prioriteringar**

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|-----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Pers. kon. | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 |
| Kunskap | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Utlån. Ränta | 3 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| Inlån. Ränta | 1 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 |
| Närhet | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 0 |
| Övriga villkor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 |

Totalt**Prioriteringar**

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|-----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Pers. kon. | 9 | 9 | 3 | 4 | 5 | 0 |
| Kunskap | 2 | 7 | 12 | 3 | 4 | 2 |
| Utlån. Ränta | 13 | 6 | 4 | 3 | 1 | 4 |
| Inlån. Ränta | 4 | 3 | 1 | 9 | 6 | 7 |
| Närhet | 0 | 3 | 7 | 7 | 11 | 2 |
| Övriga villkor | 0 | 0 | 3 | 6 | 4 | 17 |

1 för det som är viktigast och 6 för det som har minst betydelse.

Det största problemet med svaren på denna enkät är att vissa har svarat flera svar på samma fråga eller också har de inte svarat alls på vissa frågor.